



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA DE UN
TANATORIO ECOLÓGICO
ECONOMIC AND FINANCIAL VIABILITY OF AN
ECOLOGICAL FUNERAL PARLOR

Autor

David González Gil

Director

Vicente Salas Fumas

Facultad de Economía y Empresa 2019

Resumen

El objetivo del Trabajo de Fin de Grado (TFG) es elaborar un estudio sobre la viabilidad de un nuevo tanatorio ecológico en la ciudad de Zaragoza, con importantes innovaciones en cuanto a la energía utilizada (solar) y al proceso de incineración (cajas de cartón en lugar de las tradicionales cajas de madera). Para el análisis de viabilidad se han tenido en cuenta las condiciones del entorno y competencia, los recursos disponibles y las ventajas competitivas que ofrece el proyecto innovador (menos coste y más amigable con el medio ambiente). El estudio concluye que el proyecto puede ser viable económicamente pero también se destacan los riesgos a los que está expuesto como cualquier proyecto innovador.

Abstract

The End of Bachelors Degree Project (TFG) has as a general objective to analyze the viability of a new ecological funeral parlor in the city of Zaragoza, with important innovations such as the use of solar energy, and the use of carton boxes instead of the traditional wood boxes. The viability analysis has consisted in the study of the general environment of the business, market competition, actual and potential, evolution of market demand and distinctive competences of the project itself (cheaper and more environmental friendly service). We conclude that the project can be economically viable but there are risks to take into account as it happens with any innovation project.

INDICE

-	PORTADA	pag 1
-	INTRODUCCIÓN	pag 4
-	1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO TANATORIO	pag 5-8
-	1.1 Inmueble	pag 5
-	1.2 Ubicación	pag 6
-	1.3 Servicios	pag 7
-	2. DEMANDA Y OFERTA	pag 8-10
-	2.1 Análisis del mercado: Demanda	pag 8
-	2.2 Oferta: Competidores-	pag 10-11
-	3. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA	pag 12-14
-	3.1 Inversión y financiación	pag 12
-	3.2 Ingresos, pagos y flujos de caja	pag13
-	3.3 Umbrales de beneficios	pag 14
-	4. ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA	pag 21-22
-	5. MODELO CANVAS	pag 22
-	CONCLUSIONES	
-	BIBLIOGRAFIA	pag 22-23
-	ANEXOS	pag 23-31
-	6.1 Consideraciones generales sobre oportunidades y riesgos en la puesta en marcha de nuevos negocios	pag 23-26
-	6.2 Estructura legal y cumplimientos normativos	pag 27-31
-	ÍNDICE DE TABLAS	pag 32

INTRODUCCIÓN

El Trabajo de Fin de Grado (TFG) consiste en el análisis de la viabilidad económica y financiera de la instalación de un nuevo tanatorio/crematorio en la ciudad de Zaragoza.

Ofrece una cremación totalmente ecológica lo cuál nos diferencian de los competidores por eso y por los precios que ofrecemos ya que lo ataúdes son de cartón.

La selección del tema ha estado motivada por mi interés personal por conocer mejor los pasos que se deben dar para la puesta en marcha de un proyecto empresarial importante (con la creación de una nueva empresa o como parte de la expansión de una empresa existente). También ha influido en la elección el hecho de que un familiar próximo es gerente de una funeraria y a través de conversaciones con él ha crecido mi interés por el negocio alrededor de los servicios funerarios.

Para la realización del TFG he aprovechado los conocimientos adquiridos a través del Grado de ADE, especialmente los contenidos de las asignaturas de Dirección Estratégica (para la elaboración del plan de negocio de la empresa) Análisis de Estados Financieros (para analizar la viabilidad económica-financiera del proyecto), Marketing (para el diseño de las actuaciones en publicidad y promoción del negocio).

El TFG se estructura en diferentes apartados. En el apartado 1 se presenta una descripción general del tanatorio/crematorio, espacio físico que ocupará, posible localización, servicios que se ofrecerán a los clientes. El apartado 2 está dedicado al análisis del mercado, demanda potencial de servicios, competidores actuales y potenciales. El apartado 3 presenta el análisis de viabilidad económica financiera bajo diferentes escenarios. El TFG termina con las conclusiones donde se resume la experiencia de realización del TFG.

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Los ingresos a obtener por parte del Tanatorio, no solo son los propios de los servicios que vamos a realizar (se detallan en el plan de viabilidad a cinco años), hay que puntualizar que se puede instalar una cafetería y dar su explotación a una empresa privada, también se puede instalar una floristería y explotarla nosotros o bien dar su explotación, esto supone una considerable suma de ingresos a aportar a los ingresos propios del negocio.

Informamos que en los servicios del plan de viabilidad que adjuntamos sólo se ha presupuestado una corona o un centro por servicio de media, y hay que hacer referencia que las coronas normales su coste oscila entre 30 y 50 euros y su venta es de entre 120 y 250 euros. Cada servicio lleva de media entre 2 y tres coronas, así como varios centros.

La venta de seguros tampoco está aquí recogida y también genera ingresos adicionales.

Sin mencionar todos los productos y servicios accesorios, por ejemplo: urnas, relicarios, joyería, lápidas, prensa, servicios por paquetes para funerarias establecidas fuera de Zaragoza, etc. Todo ello aporta un gran beneficio que no está contabilizado. 25 años de profesionalidad nos avalan.

Ofreceremos también un servicio adaptado a todas las culturas y creencias de tal manera que satisfaremos las necesidades de todos nuestros clientes, nuestro objetivo es crear un tanatorio-cementerio comprometido y responsable con el medio ambiente ya que usaremos hornos incineradores con placas fotovoltaicas con las posibilidad de plantar árboles con esas cenizas de manera que las familias de las personas fallecidas puedan honrar y rendir tributo a sus familiares, cuidando esos árboles.

1.1 UBICACIÓN DEL NUEVO TANATORIO

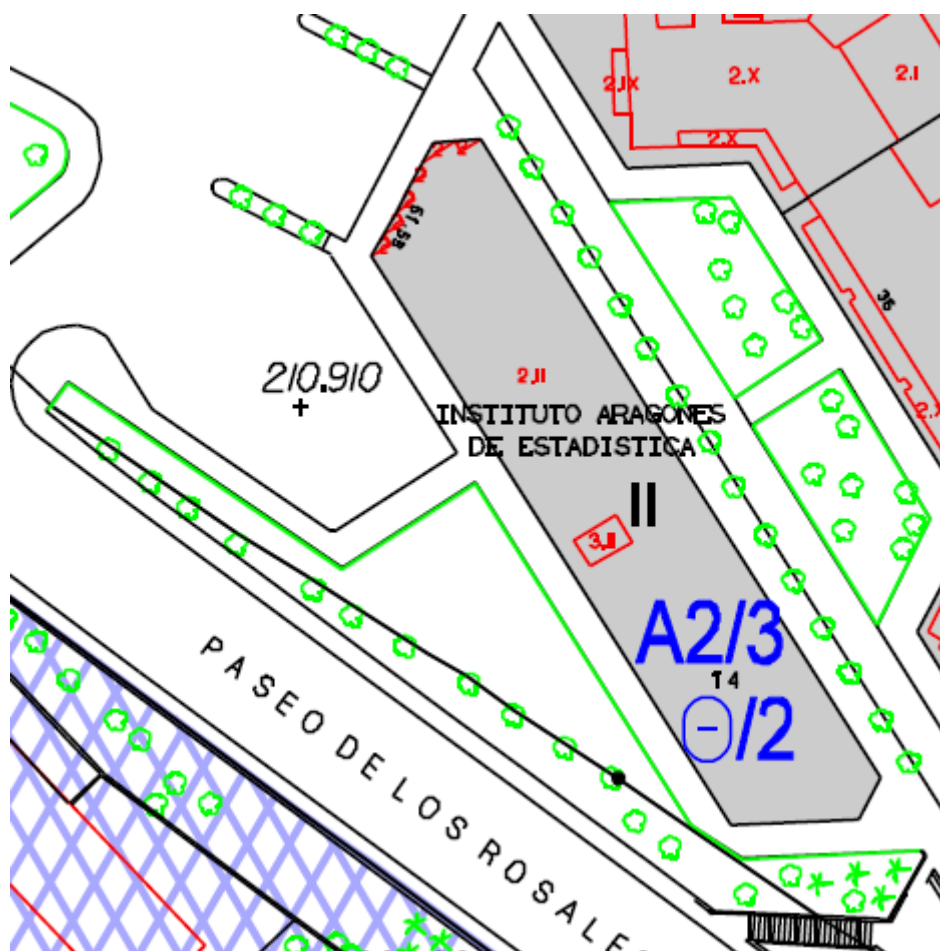
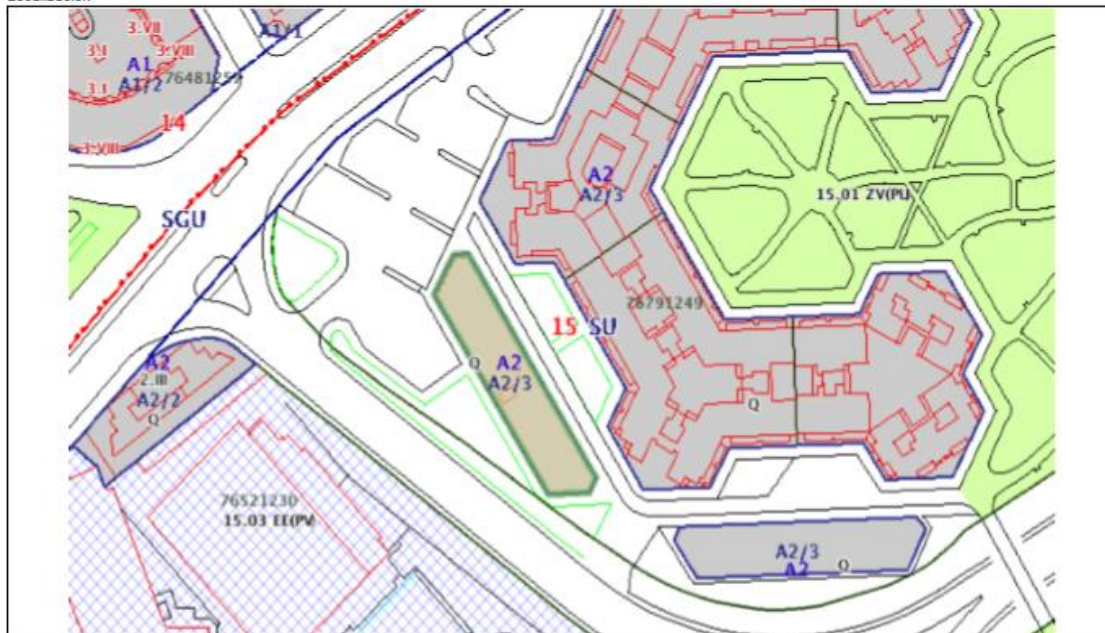


Tabla 1. Plano de la ubicación del Tanatorio. Fuente: Ayuntamiento de Zaragoza

Cod. Municipal 76623,12444	Cod. Hacienda 6724514XM7162D	Localización Plano XM7162S	Zaragoza/Barrio ZARAGOZA	Área Referencia 015
Dirección 1ª AVENIDA CAMINO DE LAS TORRES, 51-53		Dirección 2ª -	Dirección 3ª -	Dirección 4ª -

Localización


Datos Cartográficos

Sup. Parcela	976,69
Sup. Cesión	0,00
Otras Sup.	0,00

	Long. Fachada	Ancho Calle	Código Calle	Nombre Calle
1)	0,00	0,00	-	-
2)	0,00	0,00	-	-
3)	0,00	0,00	-	-
4)	0,00	0,00	-	-
5)	0,00	0,00	-	-

Datos Planeamiento Vigente

Plan General Ordenación Urbana Zaragoza / Texto Refundido 2007

SUELO URBANO

S. Urbano	P. Recogido	A. Intervención	Sup. Área	Sup. Cartog.
SU	-	-	-	-

Zona	Grado	SubGrado	Uso Principal
A2	3	-	Vivienda Colectiva

Sistemas Espacios Libres y Equipamientos y Servicios

-	-	-	-	-
---	---	---	---	---

	P. Recogido	I. Desarrollo	I. Gestión	ED
Instrum.	-	-	-	-
Expte.	-	-	-	-
Aprob.	-	-	-	-

CATALOGACIÓN:

I. Monumen.	I. Arquitect.	I. Ambiental.	Grado	Local interés
-	-	-	-	-

Entorno de B.I.C.

-

Datos Edificación
CONSTRUCCIÓN:

Solar	Lic. Deribo.	Lic. Urbanística.	Lic. 1ª Ocup.
-	-	-	-

ITE:

Última ITE	Próxima ITE	Titularidad
-	2035	Privada

Tabla 2. Fichas de información urbanística fuente: Ayuntamiento de Zaragoza

Dispone de: 1.900 metros en planta baja 900 metros en planta primera 150 metros en planta segunda.

8 Salas de velatorio, dos de ellas VIPS, Capilla con capacidad para 100 personas. Horno Incinerador, Sala de cámara para flores y fallecidos, Cafetería interior y exterior.(en las proximidades no existe ninguna). Tienda Floristería interior y exterior.

Se puede explotar de tal manera que incluso se podrían hacer pólizas de decesos exclusivas para nosotros. En el caso de Inhumación al Cementerio de Torreo, hay aproximadamente 10 minutos en línea recta.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

Ofreceremos servicio de tanatorio y junto a él la posibilidad de cremación además se ofrecerá la posibilidad de tanatopraxia entre otros servicios. Una vez incinerado se podrá dejar las cenizas en nuestro jardín y plantar una semilla.

2. DEMANDA Y OFERTA

2.1 Análisis del mercado: demanda

Nos dirigimos a un mercado en el cual la demanda es bastante estable. En la primera tabla vemos las defunciones de Zaragoza durante 2018 por sexo y por grupos de edad, donde podemos observar que el número más alto de fallecidos se encuentra entre 85 y 89 años.

Zaragoza

Grupo de edad	Total	Sexo	
		Mujeres	Hombres
Total defunciones	9.905	4.983	4.922
Menores de 1	19	8	11
01 a 04	4	1	3
05 a 09	5	1	4
10 a 14	6	3	3
15 a 19	8	2	6
20 a 24	14	2	12
25 a 29	11	3	8
30 a 34	22	5	17
35 a 39	36	16	20
40 a 44	55	16	39
45 a 49	100	38	62
50 a 54	202	75	127
55 a 59	306	108	198
60 a 64	385	114	271
65 a 69	484	155	329
70 a 74	719	246	473
75 a 79	856	308	548
80 a 84	1.687	792	895
85 a 89	2.317	1.281	1.036
90 a 94	1.771	1.128	643
95 a 99	760	566	194
De 100 y más < >	138	115	23
Sin clasificar	0	0	0

Tabla3. Grupo de edades y sexo Fuente: INE

Indicadores de Mortalidad								
Resultados por provincias								
Tasa Bruta de Mortalidad por provincia								
Unidades: Defunciones por mil habitantes								
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
50 Zaragoza	9,697046	10,201617	9,881092	9,514310	9,706305	9,601599	9,272816	9,334883
Notas:								
Fuente:								
Instituto Nacional de Estadística								

Tabla 4. Indicadores de mortalidad Fuente: INE

A partir de los datos anteriores he podido elaborar una tabla en la cual he estimado la demanda potencial hasta 2030, con una población aproximada de 700.000 personas. De estos datos podemos obtener una media de defunciones al año de unas 7.016 personas.

año	tasa de mortandad	defunciones
2010	0,00927	6489
2011	0,00960	6720
2012	0,00971	6797
2013	0,00951	6657
2014	0,00988	6916
2015	0,01020	7140
2016	0,00970	6790
2017	0,01290	9030
2018	0,00894	6258
2019	0,00955	6682
2020	0,00986	6901
2021	0,01006	7041
2022	0,01034	7237
2023	0,01043	7303
2024	0,01039	7272
2025	0,01062	7435
2026	0,00927	6491
2027	0,00994	6958
2028	0,01022	7154
2029	0,01033	7231
2030	0,01035	7246

Tabla5. Previsión de mortandad. Elaboración propia

Nuestro mercado objetivo se va encontrar en las personas de una renta media- baja por que creo que podemos ofertar un producto de calidad a un bajo precio para que no haya exclusión.

2.2 Análisis de la competencia

1.- TANATORIO CENTRO-FUNESPAÑA

Ubicado en el centro de Zaragoza, en Avenida de las Torres (junto al Colegio de Agustinos). Este centro sólo dispone de salas de velatorio, no dispone de capilla propia y cuando tienen que realizar algún funeral dependen de la Iglesia de Santa Rita de Casia (Colegio de Agustinos). Tampoco disponen de Incineración, pues lo suben al complejo de Torrero para realizarla. Escaso aparcamiento.

2.- TANATORIO SERVISA

Está ubicado a pie de la Autopista de Zaragoza, en la zona del cuarto cinturón. Pertenece a Servisa (Ocaso) y la inversión realizada se elevó a 9.990.000 euros. Dispone de Zona de Aparcamiento, Salas de Velatorio y de Incineración. No se puede acceder con medio de transporte público por lo que las familias de los fallecidos no lo quieren, sólo lo utiliza Ocaso y obliga a las familias a realizar el servicio allí. Por lo general no suelen utilizarlo mucho. No ha tenido la aceptación que había previsto la compañía.

3.- TANATORIO DE TORRERO

Dispone de velatorios, incineración, y está pegado al Campo Santo, además dispone de líneas de autobuses hasta la misma puerta. La concesionaria que gestiona este Tanatorio es SERFUTOSA, y es una sociedad participada por: Memora Servicios Funerarios (51%), Albía, Pompas Fúnebres Aragón, y Pompas Fúnebres San Nicolás. Este Tanatorio pertenece al Ayuntamiento de Zaragoza y es público. Su inconveniente es que aunque está regido por Memora, su plazo de caducidad por 30 años espira dentro de poco tiempo. Los precios de este tanatorio están marcados por el Ayuntamiento de Zaragoza.

Según su director Carlos Lobera se incineran de media 8,51 personas en los 4 hornos que posee el tanatorio de Torrero

A lo largo del año pasado, las cifras de las cremaciones del camposanto zaragozano llegaron hasta las 3.107 (de ellas 1.284 urnas se depositaron en columbarios) frente a las inhumaciones de 1.968. El resto de las incineraciones se las llevan las familias a sus domicilios o se esparcen en los lugares elegidos. Cuenta Lobera que también se produce la paradoja de que se las olvidan en las funerarias y los familiares tardan meses en ir a buscarlas hasta que los avisan.

El responsable del Tanatorio de Torrero defiende que tiene "una capacidad para hacer de 14 a 16 diarias", pero con la pluralidad de horarios pueden llegar hasta 20 incineraciones al día. Con la alta mortalidad registrada el año pasado podrían haberse incinerado, además, alrededor de un millar de fallecidos en el espacio de Servisa.

Las incineraciones cuestan unos 400 euros. Después las familias se ahorran el nicho. Pueden alquilar un columbario en el cementerio, pero la mayoría se las lleva y las esparce en algún lugar especial", señalan desde esta funeraria. Este motivo se debe a razones culturales y sociales y no a económicas.

Ceremonias civiles y religiosas

A lo largo del año pasado se realizaron un total de 75 ceremonias civiles en el camposanto de Zaragoza del total de 4.104, en las que la mayoría son religiosas. Entre estas, siete eran ortodoxas, diez de los testigos de Jehová, nueve adventistas y 19 evangelistas.

En nuestro tanatorio/crematorio apostaremos por sólo las cremaciones ya que desde el 2008 hasta estos últimos años han crecido el número de cremaciones con respecto a las inhumaciones y los últimos datos que ha arrojado el Ayuntamiento de Zaragoza es que a lo largo del 2016, en el cementerio de Torrero hubo 2.857 incineraciones con respecto a 2.572 inhumaciones, una tendencia del 55 % mientras que esta proporción llega hasta el 61 % en 2017.

Según nuestras previsiones nos dirigimos a un mercado en el cual fallecen 7.000 personas al año de media, unas 25 al día, de las cuales 8 van a Torrero.

Apostamos por una cremación ecológica en la cual se respete al medio ambiente y se reduzcan las emisiones, gracias al valor añadido que ofrecemos creo que tendremos una buena aceptación en los mercados.

3. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA

3.1. Flujos de fondos: inversión y financiación

En este apartado detallaremos cómo vamos a llegar a nuestros clientes, qué ofrecemos, cómo lo ofrecemos, qué precio ofrecemos y nuestros costes para que todo nuestro negocio sea rentable.

Nuestros objetivos comerciales principales sería tener unas ventas en las cuales llegásemos a cubrir los costes que tenemos que cubrir.

Para obtener la inversión pediremos al banco un préstamo de 1 millón de euros.

Las condiciones que nos ofrece el banco son de 10% de interés a un plazo de amortización de 10 años.

RAMACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

ESCRIBA LOS VALORES

Importe del préstamo	1.000.000,00 €
Tasa de interés anual	10,00%
Periodo del préstamo en años	10
Número de pagos por año	12
Fecha de inicio del préstamo	10/05/2019
Pagos extra opcionales	0,00 €

RESUMEN DEL PRÉSTAMO

Pago programado	13.215,07 €
Número de pagos programados	120
Número real de pagos	120
Importe total de pagos anticipados	0,00 €
Importe total de intereses	585.808,84 €

NOMBRE DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO	Banco Privado
---------------------------------	---------------

Tabla 6. Amortización del préstamo. Elaboración propia

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10	Columna11	Columna12	Columna13
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
servicios realizados	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06
total de cobros efectivo	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06
TOTAL DISPONIBLE	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06	268629,06
salidas de efectivo												
préstamos	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26	1101,26
sueldos	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67
costes generales	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
TOTAL SALIDAS	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93	3767,93
TOTAL	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13	264861,13

Tabla7. Cash Flow. Tabla de elaboración propia

10	SALAS VELATORIOS	préstamo	156.000,00 €	total	1.560.000,00 €	
	SUELDOS trabajadores		60.000,00 €		1.620.000,00 €	
	PRECIO /DIA VELATORIO		335,97 €			
	Precio medio de la incineracion		400 €		Costes fijos	36000
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
CAPACIDAD 90%		INGRESOS			2.417.661,45 €	
		COSTES			192.000,00 €	
		SUELDO			60.000 €	
		BENEFICIO/PÉRDIDAS			2.165.661,45 €	
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
CAPACIDAD 50%		INGRESOS			1.343.145,25 €	
		COSTES			252.000,00 €	
		SUELDO			60.000,00 €	
		BENEFICIO/PÉRDIDAS			1.031.145,25 €	
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
CAPACIDAD 70%		INGRESOS			1.880.403,35 €	
		COSTES			1.560.000,00 €	
		SUELDO			60.000,00 €	

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
CAPACIDAD 80 %		INGRESOS			2.149.032,40 €	
		INVERSIÓN			1.000.000,00 €	
		SUELDO			20.000,00 €	
		BENEFICIO/PÉRDIDAS			1.129.032,40 €	
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
capacidad 40%		INGRESOS			1.074.516,20 €	
		INVERSIÓN			1.560.000,00 €	
		COSTES			60.000,00 €	
		BENEFICIOS/PÉRDIDAS			-545.483,80 €	
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	
capacidad 60 %		INGRESOS			1.611.774,30 €	
		COSTES			1.632.000,00 €	
		SUELDO			60.000,00 €	
		BENEFICIO/PERDIDAS			-80.225,70 €	

Como podemos observar a partir del 60% de capacidad se obtienen beneficios.

Tabla 8. Elaboración propia: Simulación Beneficios

Ingresos: numero de servicios multiplicado por sus costes: $(400+335.97)=268629.05$

Costes fijos :Nóminas:60.000 Costes energías:36.000= 96.000

Para saber cuántos clientes necesitamos hacemos la división: 2.79 servicios diarios

En la siguiente tabla presentamos de una forma detalla los costes y los diversos ingresos que podríamos obtener de las defunciones y los datos nos muestran que para igualar nuestra inversión con los ingresos tendríamos que tener una media de 4 incineraciones al día durante los 365 días del año. Nuestra capacidad máxima será de 10 personas y esto se podrá ampliar dependiendo de nuestra demanda.

Con estos datos nuestra cuota del mercado sería del 25% dado que tendríamos unos 4 clientes al día del total que serían unos 16.

En los sueldos y salarios he contado con 3 personas incluyéndome a mí mismo para poder cubrir las 24 horas del día y hacer un servicio completo.

Publicidad y promoción

Ya que somos una empresa nueva en el mercado, y nuestros clientes obtienen la mayoría de la información mediante internet, nos daremos a conocer mediante diferentes tipos de campañas en las principales Redes Sociales, destacando Facebook e Instagram. Además, dispondremos de una página web, donde detallaremos nuestros diferentes productos, contaremos quiénes somos.

El boca a boca es un canal de publicidad muy significativo en este sector, por lo que creemos que será determinante a la hora de asentarnos en el mercado ya que necesitamos que nuestros clientes comuniquen experiencias positivas. La influencia que tienen hoy en día muchos usuarios de Internet puede resultarnos útil en este aspecto.

3.2 Viabilidad Estratégica

Análisis del entorno general

Dado que una empresa es un ente social, que se relaciona con los demás agentes de la economía, me parece importante hacer una síntesis de la coyuntura de nuestro País y Comunidad Autónoma.

En este apartado vamos a analizar los diferentes factores que nos pueden afectar a nuestra empresa desde diferentes puntos de vista: económicos, tecnológicos, socio-culturales y político-legales.

Factores económicos.

La situación actual en cuestión a los valores del PIB podemos decir que es positiva ya que estamos creciendo con respecto a años anteriores, aunque este crecimiento no es suficiente para crear puestos de trabajo de calidad aunque puede impulsar las inversiones de otros países en el nuestro.

Evolución: PIB anual España		
Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2018	1.206.878M.€	2,5%
2017	1.166.319M.€	3,0%
2016	1.118.743M.€	3,2%
2015	1.081.165M.€	3,6%
2014	1.037.820M.€	1,4%
2013	1.025.693M.€	-1,7%
2012	1.039.815M.€	-2,9%
2011	1.070.449M.€	-1,0%
2010	1.080.935M.€	0,0%
2009	1.079.052M.€	-3,6%
2008	1.116.225M.€	1,1%

Tabla 9. Evolución del PIB en España Fuente: Expansión

<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>

Dado que nuestra empresa se situará en Zaragoza creo que también será interesante analizar de manera más específica la situación económica de nuestra región.

Aragón se encuentra en el puesto 5 de las comunidades con más PIB per capita. El poder adquisitivo también ha aumentado ya que el IPC ha subido en menor medida que el PIB per cápita. Esto puede provocar que haya una actitud más consumista en la población.

Evolución: PIB Per Capita Aragón		
Fecha	PIB Per Capita	Var. anual PIB Per Capita
2017	27.403€	5,0%
2016	26.097€	3,1%

Fuente: Expansión



	2018	2017
IPC General [+]	1,2% 	0,9% 

Tabla 10. Evolución PIB Aragón Fuente: Expansión

Análisis de los tipos de interés

<https://es.euribor-rates.eu/euribor-valor-12-meses.asp>

El Euribor a 12 meses - tablas:

Valor Euribor actual		El primer valor del mes		El primer valor del año	
12-03-2019	-0,108%	01-03-2019	-0,108%	02-01-2019	-0,121%
11-03-2019	-0,108%	01-02-2019	-0,110%	02-01-2018	-0,186%
08-03-2019	-0,109%	02-01-2019	-0,121%	02-01-2017	-0,083%
07-03-2019	-0,108%	03-12-2018	-0,143%	04-01-2016	0,058%
06-03-2019	-0,108%	01-11-2018	-0,148%	02-01-2015	0,323%
05-03-2019	-0,108%	01-10-2018	-0,158%	02-01-2014	0,555%
04-03-2019	-0,108%	03-09-2018	-0,166%	02-01-2013	0,543%
01-03-2019	-0,108%	01-08-2018	-0,177%	02-01-2012	1,937%
28-02-2019	-0,108%	02-07-2018	-0,181%	03-01-2011	1,504%
27-02-2019	-0,108%	01-06-2018	-0,184%	04-01-2010	1,251%

El Euribor a 12 meses - gráficos:

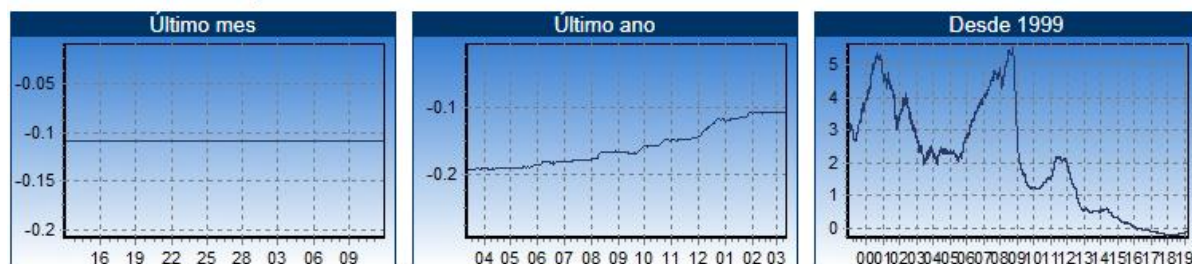


Tabla 11. Evolución del Euribor. Fuente: Eurostat

Según los datos realizados por el Eurostat el valor del Euribor ha ido decreciendo en los últimos años, desde un valor positivo que abandonó en el 2016 (0.058%) hasta entrar en valores negativos que todavía continúan durante este 2019 (-0.121%). Estos valores negativos tienen la consecuencia de que a la hora de pedir préstamos a los bancos nos sea más económica nuestra financiación. Las previsiones para los años futuros es que salgan de valores negativos y financiarnos nos cueste más.

Factores Tecnológicos

En cuanto a los factores tecnológicos creemos importante destacar la evolución que ha tenido el comercio en los últimos años dejando de lado el comercio físico/ tradicional por un comercio online en el cual se han sofisticado los medios de pago. Todo esto nos repercute a la hora de abaratar costes y de llegar a nuestros clientes target de manera mucho más precisa y directa.

En este apartado también nos parece interesante hablar del I+D público en investigación, España está por debajo de la media Europea, ya que dedica solamente un 1.19% del PIB frente a la Zona Europea 2.13 %. Dentro de nuestro país las inversiones de I+D se centran Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña, donde la contribución a este tipo de partidas era superior al 2% mientras en Aragón se sitúa en 1.6%. Todo esto es medible con el número de patentes que se registran cada año.

Esto es negativo ya que para ser más competitivos y productivos se necesita invertir en I+D.

Factores Socio-Culturales: en este apartado hablaré de la situación demográfica actual y de los factores de la sociedad que nos pueden afectar manera directa/ indirecta en la creación de nuestra empresa.

Evolución demográfica

Nos encontramos con una población en Aragón y España que cada vez más envejecida, según los datos que expongo en las tablas siguientes podemos ver cómo ha ido aumentado la edad media de la población y cómo aumenta el índice de sobre-envejecimiento, en el cual también podemos observar que los individuos viven cada vez más y el número de hijos por mujer (indicador coyuntural de fecundidad) no es suficiente para reemplazar la población.

Indicadores demográficos. Composición por edad Residentes en Aragón y España.																		
	2018		2017		2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010	
	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España	Aragón	España
Composición por edad																		
% de población de 0 a 19 años	18,7	19,7	18,6	19,7	18,5	19,7	18,4	19,7	18,3	19,7	18,3	19,6	18,2	19,7	18,1	19,7	18,0	19,7
% de población de 20 a 64 años	59,7	61,3	60,0	61,5	60,2	61,7	60,6	61,9	60,9	62,3	61,5	62,7	61,7	62,9	61,9	63,2	62,2	63,5
% de población de 65 y más años	21,6	19,1	21,4	18,8	21,3	18,6	21,0	18,4	20,8	18,1	20,2	17,7	20,1	17,4	20,0	17,2	19,8	16,9
% de población menor de 15	14,1	14,8	14,1	15,0	14,1	15,0	14,1	14,6	14,0	15,1	13,9	15,0	13,8	14,9	13,7	14,9	13,6	14,8
% de población menor de 25	23,3	24,6	23,2	24,6	23,1	25,7	23,1	24,7	23,1	24,8	23,2	24,9	23,3	25,0	23,4	25,2	23,5	25,4
% de población menor de 35	34,2	36,3	34,4	36,6	34,6	38,6	35,2	37,6	35,8	38,3	36,7	39,1	37,4	39,9	38,0	40,7	38,7	41,5
% de población menor de 45	49,7	52,6	50,2	53,2	50,7	55,5	51,5	54,6	52,2	55,4	53,1	57,7	53,8	56,9	54,2	57,6	54,8	58,2
Edad media de la población	44,7	43,1	44,6	43,0	44,4	42,7	44,2	42,4	43,9	42,1	43,6	41,9	43,4	41,6	43,2	41,3	43,0	41,1
Índice de envejecimiento	115,9	97,0	115,2	95,5	115,0	94,4	114,4	93,4	113,1	91,8	110,6	90,0	110,8	90,0	110,1	88,5	109,6	85,9
Índice de juventud	65,2	77,8	65,9	79,5	66,3	80,7	66,8	81,9	67,5	83,5	68,8	84,9	69	85,9	68,5	86,7	68,6	87,5
Índice de sobre-envejecimiento	19,5	16,4	19,1	16,0	18,6	15,6	18,1	15,2	17,6	14,8	17	14,3	16,6	14,0	16,1	13,6	15,6	13,2
Índice de ancianidad	33,3	33,0	34,2	33,8	35,2	34,6	35,7	34,7	37,5	36,2	39,2	37,4	40,1	37,9	40,2	37,9	40,4	38,1
Tasa global de dependencia	55,6	51,3	55,1	51,0	54,7	50,6	54,1	50,3	53,3	49,5	51,8	48,6	51,3	47,8	50,8	47,1	49,9	46,2
Fuente: Explotación del Padrón Municipal de Habitantes a 1 de enero.																		
Elaboración: I.A.E.T.																		

Fuente: Explotación del Padrón Municipal de Habitantes a 1 de enero.
Elaboración: IAEAT.

Tabla12. Indicadores demográficos. Fuente: INE

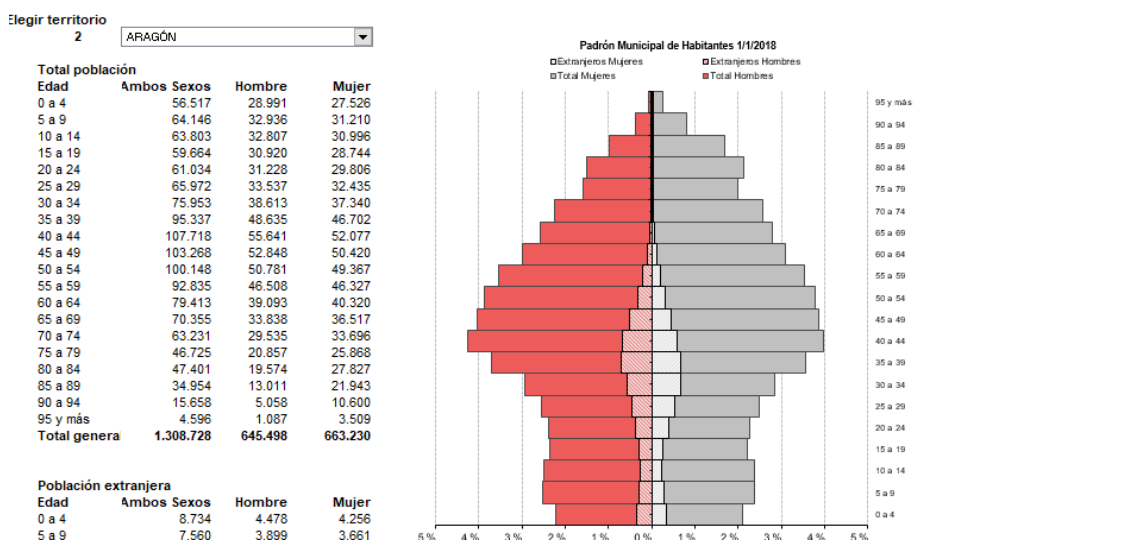


Tabla13. Padrón Municipal Fuente: INAEST

Indicadores demográficos - Definitivos año 2017

	Valor	Variación anual
Tasa bruta de natalidad	1 8,41	-4,44
Indicador coyuntural de fecundidad	2 1,31	-1,92
Edad media a la maternidad	3 32,08	0,26
Tasa bruta de mortalidad	1 9,07	3,20
Tasa de mortalidad infantil (menores de un año)	4 2,72	1,32
Esperanza de vida al nacimiento	3 83,09	-0,02

Fuente: INE

Tabla 14. Indicadores demográficos

Estilos de vida

Según un estudio del Centro Investigaciones Sociológicas, durante los últimos años se ha podido apreciar la aparición de un nuevo tipo de consumidor, aunque es aún minorista, se está haciendo cada vez más presente en el mercado. Estamos hablando de consumidores que están cada vez más concienciados con el medio ambiente y el impacto que tienen sus acciones sobre éste.

Este estudio es muy positivo para nuestros intereses ya que da posible cabida nuestro proyecto en el mercado.

Análisis político legal

España está actualmente ante una situación de inestabilidad política y organizacional, a principios de este año 2019 la incertidumbre ha sido la base de panorama nacional, esto tiene como principal consecuencia la desaceleración de la economía debido a la desconfianza de los emprendedores.

El país está a las puertas de unas elecciones nacionales y municipales impulsadas por la ausencia de un gobierno estable.

A esto se le suman las dificultades de emprendimiento

Es importante tener en cuenta las leyes que regulan la protección del medio ambiente, entre ellas está la reglamento 834/2007 sobre producción y etiquetado de productos ecológicos que tiene como objetivo contribuir a la transparencia y la confianza de los consumidores, o la Ley 45/2007 para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural, imprescindible para el cuidado de los espacios naturales de las prácticas humanas

4. ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA

Para hacer este apartado nos hemos dirigido al ayuntamiento y hemos hablado con un técnico especializado en este campo y nos ha podido aconsejar acerca de todos los requisitos legales que nos haría falta para poder emprender este negocio.

LICENCIA URBANÍSTICA Y AMBIENTAL DE ACTIVIDAD CLASIFICADA.

URBANISMO

http://www.zaragoza.es/ciudad/urbanismo/detalle_Normativa?id=5683

ORDENANZA MUNICIPAL DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS FUNERARIOS (ZGZ)

IMPORTANTES: ARTICULOS 7 AL 13

http://www.zaragoza.es/ciudad/urbanismo/detalle_Normativa?id=862

ORDENANZA MUNICIAPL DEL CEMENTERIO (importante!!)

http://www.zaragoza.es/ciudad/urbanismo/detalle_Normativa?id=1602

ORDENANZA MUNICIPAL DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS DE ZARAGOZA

Esta Ordenanza es aplicable a todos los proyectos u obras de nueva construcción.

En el momento de apertura o inicio de actividad, debemos presentar un certificado final de obra firmado por un técnico competente y visado por el Colegio Profesional correspondiente; un contrato de mantenimiento de las instalaciones de protección contra incendios; y también unas instalaciones eléctricas y de climatización.

http://www.zaragoza.es/ciudad/urbanismo/detalle_Normativa?id=228

ORDENANZAS GENERALES DE EDIFICACIÓN

Mínimo a incluir en el proyecto:

- **Obras de pavimentación de calzadas, aceras y servicios de distribución de energía.**
- **Alumbrado público**

- **Aguas potables**
- **Red de tuberías y bocas de riego**
- **Evacuación de las pluviales y residuales**
- **Sistema propuesto para el transporte público.**

NORMATIVA MUNICIPAL

http://www.zaragoza.es/ciudad/normativa/detalle_Normativa?id=1622

5. MODELO CANVAS DEL PROYECTO

Socios clave: en este apartado trataremos de identificar quienes son nuestros socios clave, nuestros proveedores clave, los recursos clave que adquirimos de nuestros socios y que actividades clave realizan nuestros socios.

Actividades clave: en este apartado haremos una reflexión sobre qué actividades clave requieren una propuesta de valor así como los canales de distribución, relaciones con los clientes y nuestras fuentes de ingresos.

Propuestas de valor: en este apartado nuestro objetivo será reconocer que valor añadido estamos dando a nuestros clientes, cuál es el problema que intentamos resolver de nuestros clientes, qué productos o servicios ofrecemos a nuestros segmentos de clientes y qué necesidad o necesidades resolvemos a nuestros clientes.

Relaciones con clientes: en este apartado intentaremos resolver las preguntas relacionadas de cómo nos relacionamos con nuestros clientes, cuáles hemos establecido, cómo están integradas con el resto del modelo, y cuánto cuesta llevarlo a cabo.

Segmentos de clientes: en este apartado intentaremos dar respuesta de para quién creamos valor y quiénes son nuestros principales clientes.

Recursos clave: en este apartado queremos saber qué recursos clave dan respuesta a nuestra creación de valor, por nuestros canales de distribución, por la relación con nuestros clientes o por nuestras fuentes de ingresos.

Canales: en este apartado detallaremos el cómo llegamos a nuestros clientes, cómo les estamos llegando ahora, cómo están integrados nuestros canales, cuáles funcionan mejor, cuáles son los más rentables, cómo las estamos integrando con las rutinas del consumidor.

Estructura de costes: en este apartado queremos saber cuánto cuestan nuestros recursos clave cuáles son los más costosos, cuáles son los costes inherentes de nuestro negocio y cuáles son las actividades clave más costosas.

Fuentes de ingresos: en este apartado queremos saber el porqué de que valor están dispuestos a pagar nuestros clientes, porqué valores están pagando actualmente, cómo están pagando por él, cómo preferirían pagar, cuánto influye cada fuente de ingreso sobre el total de las fuentes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de estudiar todos los apartados y puntos de la viabilidad del proyecto creemos que es necesaria la creación del tanatorio ya que hay un nicho que no es cubierto por la oferta actual por lo que nuestra empresa podría meterse en el mercado y tener una importante cuota de mercado. También pienso que es una idea innovadora ya que no existe en la ciudad un tanatorio ecológico y a unos precios razonables, asequibles para todos los bolsillos, es un paso adelante también para el cuidado del impacto del medio ambiente así que creo que la población acogerá esta idea de una manera positiva. El uso de paneles solares para usar el horno fotovoltaico nos elevará el coste de la inversión pero a lo largo de nuestra actividad ahorraremos en electricidad. Creo que este proyecto sea una revolución y una manera diferente de entender lo que ahora se ha entendido el mundo de los tanatorios.

BIBLIOGRAFÍA

En los siguientes enlaces aparecen las diferentes fuentes que he tomado como referencia para hacer mi proyecto

<https://infoautonomos.eleconomista.es/ser-autonomo-o-no/tipos-de-autonomos/>

<http://www.1000ideasdenegocios.com/2012/08/los-10-riesgos-mas-comunes-al-emprender.html>

www.ine.es

www.eurostat.es

www.ayuntamientodezaragoza.es

www.eleconomista.es

www.inaest.es

MONTESINOS JULVE, V. (2012) Fundamentos de la contabilidad financiera. Madrid. Pirámide

PASCUAL GONZÁLEZ, J. (2012). Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera . Madrid. Pirámide

ANEXOS

RIESGOS DE EMPRENDER UN NUEVO NEGOCIO

1.Temor al Riesgo

Lo primero que debemos tener muy claro es que construir un negocio conlleva riesgos con los que tendremos que lidiar todo el tiempo. Siempre habrá imprevistos o situaciones fuera de nuestro control que tendremos que aprender a resolver.

El riesgo es algo natural que nos acompañará a lo largo de toda la aventura emprendedora y lo más importante no es evitarlo sino aprender a identificarlo y controlarlo a través de una adecuada planificación.

2. Riesgo por Los Cambios del Entorno

Debemos tener claro que la globalización y las comunicaciones hacen que nuestro entorno cambie rápidamente. Eso significa que lo que hoy funciona no necesariamente funcionará dentro de 2 años. La competencia cambia, los clientes cambian, la economía cambia. Por tanto, debemos aprender a cambiar y hacerlo con rapidez. Debemos ser un emprendedor que lee, que aprende y que se actualiza constantemente para poder mantener su negocio a flote.

3. Riesgo por No Conocer el Negocio

Muchos emprendedores se sienten inseguros ante la idea de iniciar su empresa por el mismo hecho de que no conocen el funcionamiento del negocio a fondo. Tienen una vaga idea de lo que quieren hacer y el entusiasmo pero no tienen todas las respuestas.

¿Qué hacer? Pues tan sencillo como suena. Debemos informarnos, documentarnos, consultar y convertirnos en un experto en el negocio que deseamos emprender.

4. Riesgo a Perder tu Dinero

Quizás este sea uno de los temores comunes más grandes. No saber si se cuenta con la capacidad financiera para sacar el negocio adelante y por tanto a perder tu dinero. Esto puede ocurrir de igual manera sin importar el tamaño de tu negocio pues tanto riesgo corre quien invierte mil dólares como quien invierte cien mil.

Y la única forma inteligente que existe para minimizar este riesgo es tomando lápiz y calculadora en mano para elaborar un presupuesto. Siempre considera como parte de tu planificación un presupuesto de inversión, un presupuesto de gastos mensuales así como una proyección de ventas.

Estos 3 ejercicios te permitirán saber cuánto necesitas de dinero para comenzar, cuánto para mantener el negocio y cuánto dinero retornará. Debes trabajar tu presupuesto de la forma más realista posible para poder determinar con suficiente anticipación el futuro de tu negocio.

5. ¿Qué hacer si no hay clientes o no hay ventas?

El siguiente factor de riesgo que todos podemos enfrentar es el hecho de abrir las puertas del negocio y que no haya clientes interesados o bien que no haya suficiente volumen de ventas para generar ingresos.

Desde luego esto puede poner de punta los pelos a cualquiera. Sin embargo, este riesgo también es manejable. En primer lugar debes realizar un estudio de mercado básico antes de inaugurar tu negocio. Esto te permitirá medir el potencial del mismo sobre la base de precios y variedad de productos que desees comercializar así como descubrir los principales intereses que tu mercado pueda tener.

Ahora, la razón principal que he visto por la cual los emprendedores no hacen un estudio de mercado no es porque no sepan cómo hacerlo o porque no puedan aprender sino porque les da pereza realizarlo.

6. ¿Qué si la Ubicación del Local no es Buena?

Elegir un local comercial es una decisión que se debe analizar detenidamente. Recuerda que un local bonito o en una calle transitada no es garantía de que el negocio tendrá éxito. He sabido de muchos casos en los que el local es excelente y la ubicación también lo es, excepto que las cosas no funcionan porque tienes un producto o un servicio que ésta enfocado a otro mercado, o bien porque tus precios son demasiado altos para el tipo de consumidor.

Así pues, no necesariamente necesitamos un local comercial para abrir nuestro negocio y de hacerlo, debemos haber realizado un estudio de mercado que te ayude a saber que tu empresa será aceptada con agrado y será de atractivo para las personas del sector.

7. Riesgos Derivados por la Competencia

¿Qué pasa si la competencia es muy fuerte o si es desleal? Bueno, tenemos que admitir qué a excepción de los monopolios, todas las empresas del mundo tienen competencia y la gran mayoría tienen que luchar contra competidores desleales. Este es otro riesgo con el que hay que vivir (pero no morir).

En primer lugar, es conveniente desarrollar una cultura de liderazgo donde seamos el que establece las reglas del juego. Debemos observar a nuestra competencia y conocer lo que hacen sin depender de sus movimientos para tomar propias decisiones. Este es un error común que cometen muchos emprendedores (océano azul).

Otro grave error es querer competir solamente con bajar los precios pues hay muchas maneras más inteligentes de competir que te pueden funcionar. El secreto entonces consiste en no dejarse intimidar ni presionar. Ni mucho menos reaccionar ante la primera provocación pues este juego lleva a muchas empresas al fracaso. Si nuestros números están en orden y nuestras metas están claras, podremos competir con promociones, buen servicio y rapidez, poniendo en aprietos a nuestros competidores.

8. El Riesgo de No Administrar Bien nuestra Empresa

De todos los factores de riesgo internos que existen, este es uno de los que más problemas le puede crear a una empresa. Y es el hecho de no contar con una buena administración. El desorden, la ligereza en las compras, el mal manejo de los activos y hasta las malas contrataciones de personal contribuyen a que las cosas se salgan de control.

De ahí que es sumamente importante establecer un compromiso de orden desde el inicio delegando quién se encargará "de cada cosa" en la compañía. Y, si nosotros no somos el mejor administrador, entonces deberemos buscar el apoyo de alguien que se haga cargo de esta función de enorme importancia para que nuestra empresa nazca y crezca saludable a lo interno.

Es lamentable ver como empresas con gran potencial desfallecen por la necesidad de sus propietarios de querer controlarlo todo, cuando no tienen las facultades y la preparación para administrar ordenadamente sus negocios, despilfarrando el dinero y debilitando las finanzas.

El Riesgo es Oportunidad

Como buen empresario, debemos entonces saber que el riesgo y sus consecuencias nos acompañarán desde antes de abrir las puertas de tu negocio y a lo largo de toda nuestra experiencia emprendedora.

Los riesgos nunca desaparecerán, solo se reducen y se controlan con preparación, planificación y decisiones firmes tomadas en tiempo. Y aún con todo ello, siempre habrá etapas en las cosas no saldrán conforme a lo planificado y es ahí cuando corresponde analizar templadamente las estrategias y si es necesario, cambiar el rumbo.

Finalmente, debes os ver el riesgo como algo positivo que contrario a limitarnos nos permita ver con mayor agudeza las enormes oportunidades que se nos. presentan.

Tipos de sociedades existentes

En España existen 4 grandes tipos de sociedades mercantiles: limitada, anónima, comanditaria y colectiva.

Tipo	Aportaciones mínimas	Ventajas	Desventajas
Limitada	3000 €	-Los socios no deben responder con su patrimonio ante posibles pérdidas. -Rapidez en constituirse	-participaciones no son fáciles de transmitirse
Anónima	60.000€ (se desembolsa un 25% en el momento de la escritura pública)	-Libertad de transmisión de acciones - Los socios tienen una responsabilidad limitada	-Capital de desembolso alto - No se pueden controlar el control de personas ajenas a la empresa -Funcionamiento y constitución complejos
Colectiva	-Ninguna -Socios que trabajan	-Estructura y funcionamiento simples. Fácil control de personas ajenas a la empresa	-Responsabilidad ilimitada, personal y solidaria, no se puede delegar el control a un profesional externo
Comanditaria	-Ninguna -Socios colectivos -Socios comanditarios	-No hay capital mínimo, permiten atraer el capital externo sin	-Funcionamiento complejo. Los socios comanditarios no pueden votar ni participar en la administración

Tabla 15. Tipos de sociedades fuente: tabla de elaboración propia

A raíz de los datos arrojados por la anterior tabla, y por las características de nuestro negocio nos conviene constituir una Sociedad Limitada Unipersonal además gracias hay ayudas e incentivo de parte del gobierno.

El segundo paso a tomar sería la certificación negativa del nombre, es decir, mediante correo o mediante un impreso acreditar que no hay otra empresa con nuestro mismo nombre en el Registro Mercantil.

Para el tercer paso deberemos de depositar el capital social en una entidad bancaria, en nuestro caso 3000 €.

Como cuarto paso deberemos de obtener el número de identificación fiscal (NIF) en la agencia tributaria en el cual presentaremos rellenado el modelo 036, copia de la constitución y de los estatutos.

En el quinto paso deberemos realizar una escritura pública ante notario donde cada uno de nosotros firmará la constitución de la sociedad.

En el sexto paso haremos la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil provincial en nuestro caso la empresa estará domiciliada en Zaragoza.

En el séptimo paso daremos de alta a la empresa en el Impuesto de Actividades Empresariales.

En el octavo paso certificaremos y legalizaremos los libros de sociedades en el Registro Mercantil

En el noveno paso registremos nuestras patentes y marcas, como nuestros sellos y logotipos de la empresa.

Para llevar a cabo todas estas operaciones se tardará más o menos como un día y medio.

En todos estos pasos la Cámara de Comercio de España te ofrece y te presta sus servicios a título gratuito si lo solicitas.

También desde el mismo ente te ofrecen ayudas y subvenciones para el emprendimiento gracias al programa España-Emprende, diseñado para dar apoyo al emprendedor en todas las fases que componen la vida de la empresa: gestación de la idea empresarial, creación y tramitación de la empresa, consolidación y, por último, la transmisión o cese.

A lo largo estas etapas, el programa ha desarrollado un conjunto de actividades tanto presenciales como online, que llevarán a cabo los servicios de apoyo al emprendimiento de la red cameral y de la propia Cámara de España.

El programa, a lo largo de sus cuatro etapas cubre los siguientes ámbitos:

- Actividades de sensibilización, difusión e información sobre el proceso de emprendimiento en cualquiera de sus fases de desarrollo.
- Formación para capacitar a emprendedores y empresarios a afrontar cualquiera de los estadios del ciclo empresarial.
- Orientación personalizada y adaptada a las peculiaridades de la iniciativa emprendedora concreta.
- Ayuda a la tramitación para formalizar jurídicamente el tránsito por cada una de las fases del ciclo vital de la empresa.

Seguimiento, que incluye las actividades de soporte y acompañamiento en la evolución de las iniciativas empresariales con el objetivo de contribuir a incrementar sus posibilidades de pervivencia y competitividad a lo largo del tiempo.

También podríamos a inspirar a una de las subvenciones que está financiada por el Fondo Social Europeo y promovida por la Comunidad de Aragón. En la cual ofrece ayudas por emprender nuevos negocios y generar empleo en la Comunidad Autónoma de Aragón (<http://www.boa.aragon.es/cgibin/EBOA/BRSCGI?CMD=VEROBJ&MLKOB=1055338983636>).

En cuanto a la tributación a la Seguridad Social lo haré por el régimen de autónomos de esta manera evitaré ser un coste para la empresa y me acogeré a la tarifa plana por ser la primera vez que me acojo a este régimen y tener menos de 30 años.

1.-Trabajadores autónomos

Es el grupo con el que generalmente se identifica más a menudo el término "autónomo" e incluye a aquellos autónomos que de forma habitual gestionan un pequeño negocio que está a su nombre, generalmente desde un planteamiento de autoempleo, pudiendo tener o no a trabajadores contratados. En este grupo encontramos varias subcategorías:

- Los autónomos que cotizan por actividades empresariales en el impuesto de actividades económicas, como taxistas, transportistas, comerciantes o autónomos que tengan un negocio de hostelería, un taller, un centro de servicios personales (peluquerías, masajes, etc) o que se dediquen a la construcción y el mantenimiento. En muchas ocasiones cotizan por módulos (IRPF en régimen de estimación objetiva).
- Artistas y deportistas, que conforman un grupo especial en el impuesto de actividades económicas que incluye a personas dedicadas a actividades artísticas (cine, teatro, TV, circo, música) deportivas o taurinas.

2. Profesionales autónomos y freelance

Los autónomos que se dedican a profesionales liberales incluidas en el listado de actividades profesionales del Impuesto de Actividades Económicas en el que se mezclan dos grandes grupos:

- Profesionales autónomos que suelen estar colegiados (arquitectos, abogados, psicólogos, médicos, farmacéuticos, veterinarios, economistas, ingenieros, procuradores, agentes comerciales, etc...). En ocasiones no cotizan directamente en el régimen de autónomos sino a través de las mutualidades de sus Colegios Profesionales.
- Profesionales autónomos que no suelen estar colegiados (programadores, diseñadores, publicistas, traductores, formadores, tasadores, loteros, agentes de seguros, técnicos de iluminación, maquilladores, artesanos, pintores, representantes y un largo etcétera).

En ambos casos, dependiendo de la dimensión de su negocio, pueden tener o no trabajadores a su cargo y establecimiento abierto al público, aunque muchos trabajan desde casa y sin empleados, situación que se suele calificar con el término “freelance”, un término anglosajón mucho más “cool” que autónomo. Casi todos cotizan por el IRPF en estimación directa simplificada y supone una opción de autoempleo, generalmente con un mayor nivel de ingresos.

3. Empresarios autónomos / societarios

Aquellos trabajadores y profesionales autónomos cuyos negocios tienen ya una cierta dimensión y que generalmente cuentan un mayor número de trabajadores contratados y/o que optan por crear una sociedad, lo que reduce los impuestos a pagar por los beneficios y sobre todo limita su responsabilidad al patrimonio de la sociedad. Por ello se les conoce también como autónomos societarios.

Suelen tener mayoría en la sociedad y ejercen el cargo de administrador, por lo que están obligados a cotizar en el régimen de autónomos. Si la empresa tiene un cierto tamaño suelen ocuparse casi en exclusiva de las tareas directivas. Puede decirse que el empresario autónomo es la evolución natural de los trabajadores y profesionales autónomos de éxito.

En sociedades mercantiles con varios socios cotizarán como autónomos aquellos que posean el control efectivo, directo o indirecto, de la sociedad, circunstancia que se produce cuando las acciones o participaciones del empresario autónomo supongan, al menos, la tercera parte del capital social, la cuarta parte si desempeña funciones de gerencia o la mitad si está en posesión de familiares directos (segundo grado de consanguinidad).

La entrada en vigor de la tarifa plana de 50 euros para nuevos autónomos hace ya más de tres años ha situado a los autónomos societarios en desventaja ya que no solo no pueden beneficiarse de la misma si no que por contra han visto su cuota incrementada en un 20% respecto a los demás autónomos, lo que también ocurre con aquellos que sin tener sociedad cuenten con más de 10 trabajadores contratados.

4. Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes

Aquellos autónomos, trabajadores o profesionales, que facturan a un solo cliente el 75% o más de sus ingresos. No pueden tener trabajadores a su cargo. Ahora están algo más protegidos aunque para ello deben de firmar con la empresa un contrato de trabajador

Tabla	10.	Evolución	PIB
Aragón.....			pag16
Tabla	11.	Evolución	del
Euribor.....			pag17
Tabla	12.		Indicadores
demográficos.....			pag18
Tabla	13.		Padrón
Municipal.....			
pag18			
Tabla	14.		Indicadores
demográficos.....			pag19
Tabla15.		Tipos	de
sociedades.....			p
ag27			